

L'attrait des Français pour l'automobile, Baromètre Reezocar 2023 - Kantar Insights

Boulogne-Billancourt, le 12 janvier 2023

Pour la deuxième année consécutive Reezocar, en partenariat avec Kantar Insights, publie les résultats de son baromètre des tendances du marché automobile.

En ce début d'année, Reezocar s'est intéressé aux usages et préférences des Français en matière d'automobile. Quelles sont les évolutions de comportements des consommateurs notamment en ce qui concerne l'achat de véhicules d'occasion ? Quelles sont leurs attentes en matière d'innovation ? Quel budget consacrent-ils à l'achat d'un nouveau véhicule ?

L'objectif de cette étude est de dégager les grandes tendances d'intentions d'achat de véhicules et les besoins essentiels des Français en matière d'automobile.

Les grands enseignements de ce baromètre :

L'achat en ligne progresse, les canaux traditionnels résistent

Si l'achat d'un véhicule chez un concessionnaire automobile traditionnel reste le principal canal d'acquisition d'un véhicule, on observe une nette progression des achats sur Internet entre particuliers ou par l'intermédiaire de plateformes spécialisées. Les motivations d'achat dans un point de vente physique demeurent la possibilité de voir le véhicule avant de l'acheter, le côté sécurisant et le contact avec le vendeur. A l'inverse, les principales motivations de l'achat online sont le plus large choix de véhicules et un prix plus compétitif.

L'irrésistible attrait de l'occasion

69% des Français envisagent d'acheter un véhicule dans le futur. Parmi eux, près d'1/4 pensent concrétiser leur achat dans l'année à venir. Si les citadines, SUV et berlines sont les modèles les plus prisés, on observe une progression des motorisations alternatives, hybrides et électriques qui sont autant considérées que les motorisations thermiques, voire même préférées par les hommes de 35 ans et plus. L'étude révèle par ailleurs une meilleure connaissance des véhicules d'occasion reconditionnés (VOR).

L'environnement, une préoccupation constante

L'augmentation du prix du carburant incite elle-aussi les acheteurs potentiels à envisager l'achat d'un véhicule électrique. Cependant, leur prix d'achat demeure un frein majeur à l'acquisition. Cette attitude est le reflet d'une tendance globale : les produits durables sont perçus comme étant plus chers, les Français aimeraient faire plus pour l'environnement, mais doivent faire face à l'augmentation globale du coût de la vie.

Les principaux freins à l'achat d'un véhicule électrique sont également liés aux contraintes du rechargement : peu de points de recharge, que ce soit sur le lieu de travail, au domicile ou sur les trajets.

L'intérêt croissant pour les nouvelles solutions de financement

Les solutions de leasing continuent d'être attractives pour les acheteurs et les intentionnistes. En effet, l'un des atouts de la LOA (location avec option d'achat), l'entretien inclus dans la prestation, est l'un des avantages principaux mis en avant par les acheteurs ayant recours à ce type de financement. Vient ensuite l'intérêt de pouvoir rendre le véhicule à la fin du contrat ainsi que les garanties incluses pour toute la durée du contrat.

Digital et espaces physique, l'émergence d'un modèle hybride

L'ouverture de points de vente physiques se voit validée par l'un des enseignements de l'étude. Si la vente en ligne permet d'accéder à un large choix de véhicules, la possibilité de voir le véhicule et de l'essayer est un critère important dans la démarche d'acquisition. Le délai d'acquisition, sur un marché tendu, est par ailleurs un critère déterminant dans la finalisation de la démarche.

Pour Laurent Potel, CEO de Reezocar, « *Le process d'achat d'un véhicule commence en ligne et se termine souvent par le besoin de voir ou d'essayer la voiture. Le marché de l'automobile a donc besoin de business model hybrides combinant vente en ligne et points de vente physiques pour permettre aux acheteurs d'être rassurés dans leur achat tout en ayant le choix. Dans un contexte de fortes tensions sur le marché automobile, où les consommateurs sont confrontés à des problématiques de pouvoir d'achat, il est également capital de pouvoir proposer des solutions de financement innovantes ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour offrir la meilleure expérience d'achat* ».

Méthodologie étude Reezocar.com / Kantar Insights

Echantillon de 1010 personnes de 18 ans et plus, interrogées online sur le panel Kantar Insights entre le 20/10 et le 02/11 2022, dont la représentativité est assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, PCS du chef de famille, région).

=====

A propos de Reezocar :

Créée en 2014, Reezocar facilite la recherche et de sécuriser l'achat et le financement de voitures en France et en Europe. C'est aujourd'hui un pari réussi pour la start-up, qui compte plus de 200 employés, devenue un leader dans la distribution de voitures d'occasion en ligne. Reezocar.com attire plus de 2 millions de visiteurs par mois et permet à des milliers de clients d'acheter leur véhicule en toute confiance chaque année. Acquis en 2020 par Société Générale, Reezocar est une plateforme qui allie innovation digitale et excellence opérationnelle pour répondre à une demande intense dans un marché automobile en pleine mutation. En combinant expertise humaine et technologique, Reezocar propose une offre de valeur forte qui place l'entreprise parmi les start-ups les plus innovantes du secteur automobile.

Pour plus d'informations, vous pouvez visiter le site www.reezocar.com

=====